

**Ingeniería Comercial**

***ÑONGATU S.R.L***

**“Servicio de digitalización y resguardo de documentos”**

**Alumnos:**

**Matías Miranda Balbuena**

**Saúl Figueredo**

**Asunción – Paraguay**

**2022**

## ÍNDICE

CAPITULO I CONCEPTO DEL NEGOCIO .....	1
1.1 Descripción de la empresa. ....	2
1.2 Visión.....	3
1.3 Misión.....	3
1.4 Valores.....	3
1.5 Objetivos de Ñongatu S.R.L .....	4
1.5.1 Importancia de los objetivos.....	5
1.5.2 Objetivos Generales.....	5
1.5.3 Objetivos Específicos.....	5
1.6 Localización .....	6
1.6.1 Macro localización.....	6
1.6.2 Microlocalización.....	7
1.6.3 Gráfico.....	8
1.6.4 Método de los Factores Ponderados.....	8
1.6.5 Ventaja competitiva .....	10
CAPÍTULO II ASPECTOS JURÍDICOS.....	11
2.1 Introducción al Capítulo Jurídico.....	12
2.2. Proceso de Apertura .....	13
2.2.1 Escritura de constitución de aporte y de las cuotas.....	13
2.2.2 Inscripción en los registros públicos. ....	13
2.2.3 Inscripción en la Registro Único del Contribuyente (RUC).....	14
2.2.4 Gastos de Inscripción del Registro Único del Contribuyente.....	14
2.2.5 Registro de Prestadores de Servicios (REPSE).....	14
2.2.6 Modalidades de Registro.....	15
2.2.7 Gastos Registro de Prestadores de Servicios.....	15
2.2.8 Rubricación de Hojas Y/O Formularios Continuos Por Cada 100.....	15
2.2.9 Gastos de Rubricación de hojas y/o formularios continuos por cada 100.....	17
1.1.10 Reserva Legal.....	17
2.2.11 Publicación .....	17
2.2.12 Cotizaciones de avisos y anuncios por la publicación en la gaceta Oficial: EN GUARANIES (Gs.).....	17
2.2.13 Publicación en la Gaceta Oficial .....	18
2.2.14 Inscripción en la Municipalidad de Asunción (Patente Comercial).....	18
2.2.16 Marcas.....	20
2.2.17 Inscripción en el Instituto de Previsión Social.....	21
2.2.18 Inscripción en el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) .....	23
2.2.19 Constitución de ÑONGATU S.R.L.....	25
2.2.20 Leyes que afectan al Proyecto.....	30
2.2.21 Plan Fiscal.....	39
CAPÍTULO III ASPECTOS ECONÓMICOS .....	41
3.1 Macroeconomía. ....	42
3.2 Tasa de desempleo.....	42
3.3 Producto Interno Bruto (PIB). ....	43

3.4 Variación del dólar. ....	46
3.5 Tasa de Inflación.....	47
3.6 Variación del salario mínimo.....	49
3.7 Microeconomía. ....	51
3.8 Elasticidad de Oferta. ....	51
3.8.1 Elasticidad de la Oferta .....	52
3.8.2 Cálculo auxiliar .....	52
3.8.3 Elasticidad de la Demanda .....	54
3.8.4 Cálculo auxiliar .....	54
<b>CAPÍTULO IV ASPECTOS ADMINISTRATIVOS .....</b>	<b>56</b>
4.1 Introducción al Capítulo Administrativo .....	57
4.2 Estructura organizativa. ....	57
4.3 Organigrama General.....	58
4.4 Organigrama según Henry Mintzberg.....	59
4.4.1 Las Configuraciones Estructurales según Henry Mintzberg.....	60
4.5 Estrategias de recursos humanos. ....	62
4.6 Manual de Organización y Funciones. ....	63
4.7 Manual de Procedimientos. ....	89
4.8 Fluxograma.....	91
4.9 Layout.....	94
<b>CAPÍTULO V ANALISIS DE MERCADO.....</b>	<b>96</b>
5.1 Investigación de mercado. ....	97
5.2 Identificar y definir el problema u oportunidad.....	97
5.3 Objetivos de la investigación de mercado. ....	97
5.4 Diseño de la investigación.....	98
5.4.1 Investigación Exploratoria.....	98
5.4.2 Investigación Descriptiva.....	98
5.5 Recolectar los datos. ....	98
5.6 Diseñar la muestra .....	99
5.7 Valorización económica anual (VEA).....	101
5.8 Promedio de compra anual (PDCA).....	102
5.9 Demanda Global (DG) .....	102
5.10 Mercado Potencial (MP) .....	102
5.11 Mercado Potencial Absoluto (MPA).....	102
5.12 Proyección de Ventas del Proyecto.....	103
5.13 Procesar los datos.....	103
5.14 Analizar los datos .....	103
5.15 Resultado de la investigación.....	113
5.16 Principales competidores.....	115
5.17 Análisis de la estructura competitiva del sector (Michael Porter).....	115
<b>CAPÍTULO VI PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>120</b>
6.1 Análisis FODA .....	121
6.2 Marketing Estratégico. ....	124
6.3 Estrategias según Igor Ansoff.....	125
6.4 Estrategias según Michael Porter.....	126

6.5 Marketing Operativo.....	128
6.5.1 Producto- Servicio .....	128
6.5.2 Precio.....	128
6.5.3 Plaza .....	129
6.5.4 Promoción .....	130
6.5.5 Personas.....	130
6.5.6 Proceso.....	130
6.5.7 Presencia (evidencia) física .....	130
<b>CAPÍTULO VII ASPECTOS OPERACIONALES.....</b>	<b>131</b>
7.1 Aspectos Operacionales.....	132
7.2 Organigrama del sector productivo. ....	132
7.3 Principales proveedores.....	134
<b>CAPÍTULO VIII RESPONSABILIDAD SOCIAL .....</b>	<b>137</b>
8.1 Introducción al Capítulo de Responsabilidad Social .....	138
8.2 Responsabilidad Social Empresarial.....	138
8.3 Impacto ambiental. ....	139
8.4 Impacto Socioeconómico .....	141
8.5 Impacto cultural .....	141
8.6 Aspectos éticos de sustentabilidad del proyecto.....	142
<b>CAPÍTULO IX PLAN DE EXPANSIÓN.....</b>	<b>143</b>
9.1 Plan de Expansión .....	144
9.2 Riesgos de expansión .....	144
9.2.1 Riesgos internos de expansión.....	144
9.2.2 Riesgos externos de expansión. ....	145
9.3 Barreras de salida.....	146
9.4 Imagen de marca.....	147
9.5 Mapa de riesgo.....	148
<b>CAPÍTULO X CUADROS FINANCIEROS.....</b>	<b>149</b>
10.1 Cuadro de Inversiones necesarias y financiaciones. ....	150
10.2 Cuadro de Cronograma de Inversiones y financiaciones.....	150
10.3 Cuadro de Servicio de la Deuda. ....	151
10.4 Cuadro de Proyección de Ventas. ....	151
10.5 Cuadro de Capital de trabajo Bruto y Neto.....	152
10.6 Cuadro de Proyección de Costos y Gastos.....	153
10.7 Cuadro de Estado de Resultados.....	154
10.8 Cuadro de Evaluación (VAN - TIR) .....	154
10.9 Cuadro de Cálculo de depreciaciones y amortizaciones.....	155
10.10 Cuadro de Fuente y Uso de Fondos. ....	156
10.11 Cuadro de Punto de equilibrio contable y financiero. ....	156
10.12 Cuadro de Balance Proyectado .....	157
Conclusión.....	158
Bibliografía .....	160
Glosario .....	162

## INTRODUCCIÓN

ÑONGATU S.R.L. Hasta hace unos años era difícil de imaginar con que Paraguay cuente con un “espacio de resguardo de archivos” es muy común en Europa y ahora en América la digitalización de los documentos, de esta manera nos ahorramos espacios físicos, materiales para prevenir el desgaste de los papeles.

Es necesario actualizarse en cuanto a cultura, en función de lo que ofrece la competencia y lo que necesita el cliente. El tiempo de la gente se ha reducido, y hay que darle las cosas de la manera más práctica posible.

Con el constante crecimiento dentro de Asunción y Gran Asunción, podemos decir que el resguardo de documentos se volvió una necesidad ya que cualquier empresa de mediana o gran porte debe mantener los documentos físicos por 5 años y gracias a ese hecho hoy por hoy este servicio es tan proliferante dentro del mercado, pero a tal punto que la digitalización de los mismos es importante para ahorrar tiempo en la búsqueda de algún u otro documento. El tipo de personas que deseamos que sean nuestros clientes es que sean exigentes con nuestra empresa, que obtengan la calidad buscada, la rapidez y la eficacia a la hora de necesitar un documento físico o digital.

De una necesidad social, nace la idea de ÑONGATU S.R.L un emprendimiento capaz de solucionar la problemática de los profesionales y/o empresas que desean contar con el servicio de archivos de documentos o digitalización. Permite al cliente que no cuenta con un espacio físico la posibilidad de archivar sus preciados documentos y tener ordenado de acuerdo a su necesidad.

Brindándoles no solo la oportunidad de utilizar este servicio, sino la manera de sentirse cómodo dentro del agregado especial que desearía tener todo profesional.

El servicio de resguardo de documentos y digitalización de los mismos va enfocado a personas profesionales independientes que no cuenten con una oficina propia, también a pequeñas y medianas empresas que no posean la suficiente infraestructura para el resguardo de dichos documentos. Este servicio deja en claro que esta necesidad es un hecho en el mercado, basándonos en las informaciones obtenidas y herramientas utilizadas como el conocimiento del entorno en general, así como el estudio realizado en esta tesis; entonces concluimos con que dicho proyecto es aceptado dentro del mercado al cual estamos apuntando, por ende, confirmamos que sería una empresa que nos dará ganancias, pues el emprendimiento es fiable y posible.